LINKEDIN ADS 2026

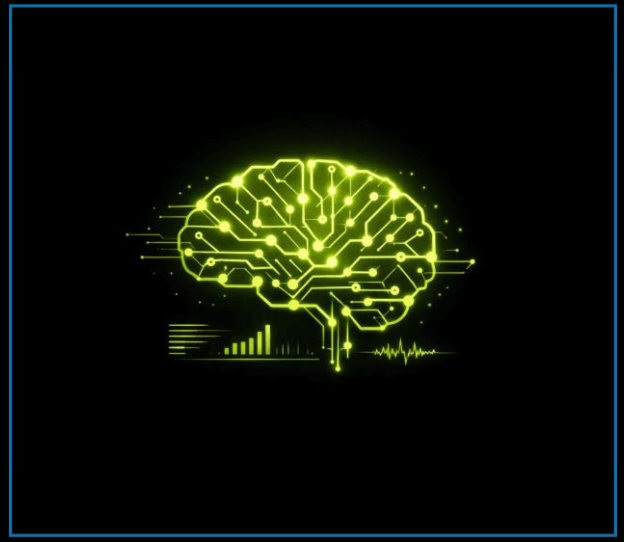
LA MÁQUINA DE PIPELINE B2B

Del Lead Generation al Revenue Generation

Aitor Ruano

LINKEDIN VS META: LA DISTINCIÓN B2B

Dimensión	Meta (B2C/B2B)	LinkedIn (B2B Pure)
Objetivo	Ventas rápidas	Pipeline & Relaciones
Audiencia	Consumidor masivo	Decision Makers
Ciclo Compra	Horas / Días	Semanas / Meses
Métrica Rey	ROAS / CTR	Revenue / Velocity
Enfoque	IA + Volumen	Precisión + ABM



Estrategia de Inteligencia B2B

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

EL CANAL PROFESIONAL EN ESPAÑA

58%

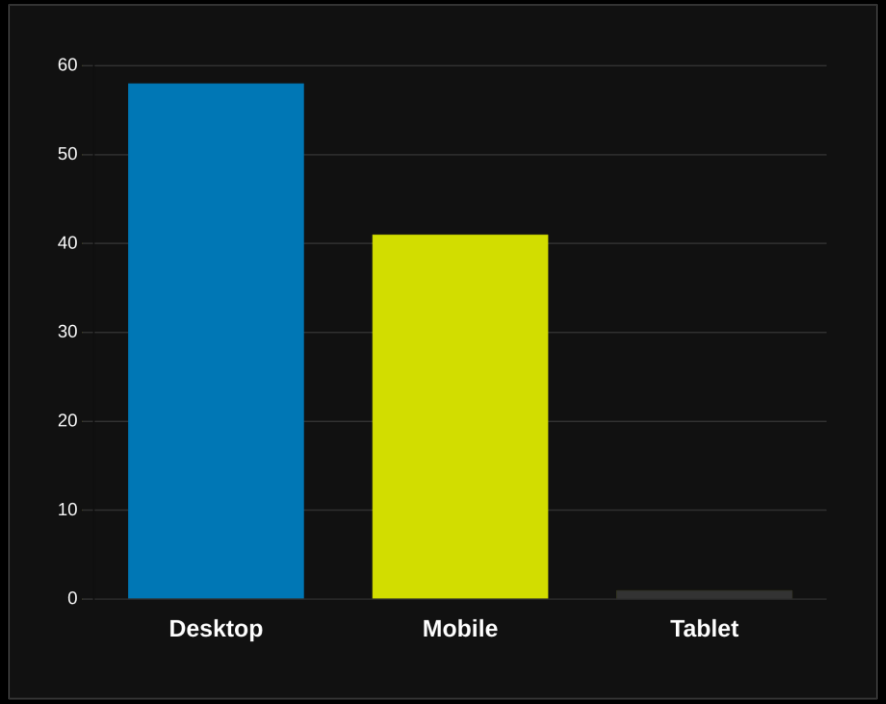
Tráfico Desktop (Formación)

40%

Tráfico Directo en B2B

15x

Mejor Pipeline per Dollar



Fuente: Estudio Anual de Conversión 2025 | Flat 101

EL INSIGHT TAG: TU CIMIENTO DE DATOS

Seguimiento Profesional

Instalación del código en todas las páginas para rastrear la jornada del profesional y entender qué contenido genera interés real.

Eventos Críticos

Definición de conversiones clave: registros de leads, solicitudes de demostración y visitas a páginas de precios estratégicas.

Conversiones Offline

Conexión directa con el CRM para medir el cierre real de ventas y atribuir el revenue a las campañas de LinkedIn.

Medición de Pipeline B2B

TARGETING DE PRECISIÓN: CALIDAD SOBRE VOLUMEN

Job Title & Function

El filtro más potente. Apunta directamente a cargos como **CMO, VP Sales o Director**, asegurando que tu mensaje llegue al rol exacto.

Seniority Level

Filtra por poder de decisión real. Prioriza perfiles **C-Suite, Director y Manager** para evitar desperdicio de presupuesto en roles junior.

Company Size

Segmentación por tramos de empleados o facturación. Diferencia estrategias para **SMEs vs. Enterprise** según tu perfil de cliente ideal.

Audiencia Óptima: 20K - 50K Profesionales

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

ABM EN 2026: IMPACTO EN CUENTAS CLAVE

Tier 1: High-Value

20-50 cuentas estratégicas. Personalización máxima 1-a-1. Enfoque en ejecutivos C-Suite.

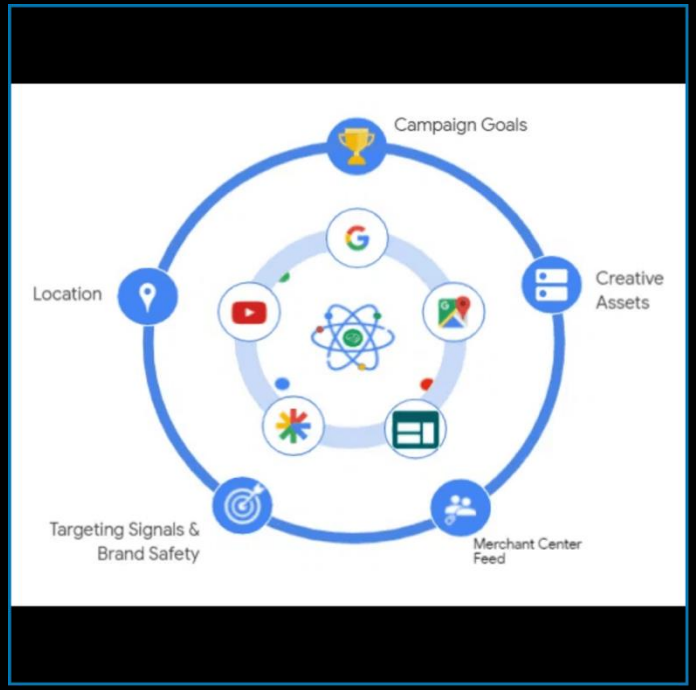
Tier 2: Mid-Market

500-2,000 cuentas. Personalización por industria y rol. Campañas de nutrición escalables.

Tier 3: Warm Accounts

2,000+ cuentas. Automatización dirigida por señales de intención y Product-Market Fit.

ROI EN PIPELINE: 15X



Ecosistema de Datos Conectado

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

THOUGHT LEADER ADS:
EL FORMATO GANADOR EN 2026

Impacto Superior

Genera un engagement entre **2 y 5 veces superior** a los anuncios de empresa tradicionales al integrarse de forma orgánica en el feed.

Mecánica Humana

Permite promocionar publicaciones reales de **directivos y expertos**, aprovechando su red de contactos y autoridad en el sector.

Credibilidad B2B

En el entorno profesional, la confianza se deposita en **personas reales**, no en logotipos. Es la herramienta definitiva para construir autoridad.

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

LEAD GEN FORMS: CONVERSIÓN SIN FRICCIÓN

Lead Gen Form		Landing Page
13%	VS	4%

Precarga de Datos

Los campos se completan automáticamente con la información del perfil de LinkedIn, eliminando el esfuerzo del usuario.

Optimización Mobile

Experiencia nativa perfecta para smartphones, donde ocurre el 60% de la navegación profesional en 2026.

Uso Ideal: TOFU

El formato perfecto para la descarga de whitepapers, registros a webinars y suscripciones a newsletters B2B.

ARQUITECTURA DEL FUNNEL B2B

TOFU

Awareness & Authority

Thought Leader Ads y contenido educativo para construir credibilidad en el ICP.

30%
Inversión

MOFU

Nurture & Intent

Casos de éxito y webinars dirigidos a quienes ya interactuaron con la marca.

40%
Inversión

BOFU

Conversion & Sales

Lead Gen Forms directos para solicitud de demos o consultas comerciales.

30%
Inversión

ESTRATEGIA DE CONTENIDOS: VALOR SOBRE OFERTA

Whitepapers & Reports

Informes de tendencias y **datos exclusivos** del sector. Posicionan a la marca como una autoridad intelectual y generan leads de alta calidad.

Casos de Éxito

Demostración real de **ROI y resultados** en empresas similares. Es la prueba social definitiva necesaria para avanzar en el ciclo de compra B2B.

Webinars & Workshops

Educación profunda para **resolver problemas** específicos del cliente ideal. Fomentan la confianza y la relación directa con los expertos.

LINKEDIN MESSAGING ADS: CONVERSACIONES A ESCALA

Ubicación Directa

Tus anuncios aparecen directamente en la **bandeja de entrada** del profesional, garantizando una visibilidad máxima y un entorno libre de distracciones.

Personalización Dinámica

Uso de variables dinámicas como **Nombre, Empresa y Cargo** para crear mensajes que resuenen de forma individual con cada destinatario.

Estrategia BOFU

Ideal para etapas finales del funnel o **invitaciones exclusivas**. Es el formato con mayor tasa de respuesta para agendar demos o consultas.

Conexión Directa con Decision Makers

MÉTRICAS QUE IMPORTAN: MÁS ALLÁ DEL CLIC

CPL (Cost Per Lead)

Referencia inicial de eficiencia. En LinkedIn 2026, un CPL saludable oscila entre **$50 y $150**, dependiendo de la complejidad del cargo.

SQL Rate

Porcentaje de leads que se convierten en **oportunidades de venta** reales. Es el filtro crítico para validar la calidad del targeting.

Pipeline Value

El valor total de las oportunidades generadas. Es la métrica definitiva para medir el **impacto real en el negocio** y el crecimiento del revenue.

OPTIMIZACIÓN DE FORMULARIOS: MAXIMIZANDO LA CALIDAD DEL LEAD

Campos Mínimos

Cada campo extra reduce la conversión un **20%**. Mantén solo lo esencial (Nombre, Email, Empresa) y deja que LinkedIn precargue el resto.

Preguntas de Filtro

Incluye una **pregunta personalizada** obligatoria para validar la intención de compra y filtrar a los usuarios que no están listos para una demo.

Enriquecimiento

Usa herramientas externas (Clearbit, ZoomInfo) para completar datos de la empresa tras la captura, manteniendo el **formulario corto y eficiente**.

VIDEO ADS: NARRATIVA B2B

Duración Estratégica

Videos cortos para **awareness** (15-30s) y contenido más profundo para educación técnica o demos (up to 2 min).

Subtítulos Críticos

El **80% del contenido** se consume sin sonido en entornos profesionales. Los subtítulos son obligatorios para retener la atención.

Retargeting Visual

Crea audiencias basadas en el **% de visualización** para nutrir a los usuarios más interesados a lo largo del funnel.

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

DOCUMENT ADS: ENGAGEMENT INMEDIATO

Consumo en el Feed

Permite a los profesionales leer **PDFs y carruseles** completos sin necesidad de abandonar la plataforma de LinkedIn.

Alta Viralidad B2B

Formato con mayor tasa de **guardado y compartición**. Ideal para guías técnicas, checklists y resúmenes ejecutivos.

Gated Content

Opción de ofrecer una vista previa y solicitar datos mediante un **Lead Gen Form** para descargar el documento completo.

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

CERRANDO EL CÍRCULO CON EL CRM

Sincronización Nativa

Conexión directa con **HubSpot, Salesforce y Dynamics** para el traspaso instantáneo de leads capturados.

Atribución de Revenue

Permite saber exactamente qué campaña originó el **contrato firmado**, no solo quién hizo clic en el anuncio.

Feedback Loop

Optimiza tus campañas basándote en los leads que **realmente cierran**, mejorando la calidad del pipeline de forma continua.

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

PRESUPUESTO Y PUJAS EN LINKEDIN

Inversión de Alto Valor

Aunque el CPC es superior ($2-$8), el **valor del lead B2B** justifica la inversión al dirigirse exclusivamente a tomadores de decisiones.

Estrategia de Puja

Comienza con **Lowest Cost** para asegurar volumen y aprendizaje del algoritmo antes de pasar a pujas manuales o de coste máximo.

Escalado Inteligente

Aumenta el presupuesto solo en aquellas campañas que demuestren una **alta tasa de SQL** y conversión a oportunidad real en el CRM.

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

SALES NAVIGATOR + ADS: LA SINERGIA

Listas de Cuentas

Exporta tus listas de **Sales Navigator** para impactar con anuncios específicos a las cuentas que tu equipo de ventas está prospectando.

Alineación Smarketing

Marketing "calienta" la cuenta con contenido de valor, mientras ventas utiliza esa **visibilidad** para iniciar conversaciones más efectivas.

Visibilidad de Intención

Identifica qué cuentas objetivo están interactuando con tus anuncios para priorizar el **outreach comercial** en el momento oportuno.

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

ERRORES COMUNES A EVITAR

Audiencias Gigantes

Intentar llegar a millones de personas como en canales B2C. En LinkedIn, **la precisión es oro**; audiencias > 100K suelen ser ineficientes.

Falta de Valor Inicial

Pedir una demo o una venta en el primer contacto. El B2B requiere **educación y confianza** previa antes de solicitar una conversión directa.

Ignorar el Mobile

No optimizar creatividades para móvil. El **60% del tráfico profesional** ya es móvil, incluso en procesos de decisión complejos.

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

CHECKLIST DE LANZAMIENTO 2026

- ☑ Insight Tag instalado y verificado
- ☑ Lista de cuentas ABM cargada y activa
- ☑ Thought Leader Ads aprobados por directivos
- ☑ Lead Gen Forms con CRM sincronizado
- ☑ Pujas de Lowest Cost configuradas

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

DOMINANDO EL PIPELINE B2B

Inversión en Relaciones

LinkedIn no es un canal de transacciones rápidas, sino una plataforma para construir autoridad y confianza a largo plazo con Decision Makers.

Consistencia Estratégica

La autoridad se construye mediante la consistencia en el mensaje y el valor aportado, superando siempre al simple volumen publicitario.

Próximos Pasos

- Lanzar Campaña ABM Tier 1
- Activar Thought Leader Ads
- Auditar Sincronización CRM
- Escalar según SQL Rate

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU